

АльфаМеталл

Итоги 2023 года, цели, задачи и планирование 2024 год



ALFAMETALL

Выручка компании

АльфаМеталл:

◆ 2022 – 476 млн

◆ 2023 – 850 млн

◆ 2024 – 1,5 млрд

Данных показателей мы достигли благодаря слаженной и результативной работе всех отделов: ОП, логистики, снабжения, бухгалтерии, координирования и управления.

Дельта компании:

- ◆ 2022 – 65 млн
- ◆ 2023 – 75 млн
- ◆ 2024 – 130 млн

Компания АльфаМеталл каждый год демонстрирует уверенный рост и развитие. В 2023 году в компании был сформирован отдел металлоконструкций, так же увеличился парк автомобилей в два раза и увеличилась численность персонала на

30 %. В приоритетных планах на 2024 год считаем увеличение объемов продаж за счет расширения **номенклатурных позиций**, более **профессионального** и углубленного подхода к заявкам **МК** и **сэндвич панелей**, а так же **нержавеющего проката** и других позиций. В 2024 году планируем запуск производственного **цеха по рубке листа**, а так же **2 фуры 20 т**. Что бы реализовать все намеченные планы в 2024 году, нужно много и дорого продавать, чем и занимаются наши лучшие менеджеры отдела продаж)

Анна Бородина - как Анна Асти всегда находится в топ чартах и практически всегда на первом месте по дельте в компании каждую неделю. Анна обновила рекорд компании по дельте за неделю: **2 030 379** - отличный результат!

Показатели Анны :

Выручка: **370+ млн**

Дельта: **30+ млн**

Хотелось бы отметить профессиональный рост Анны в этом- в подчинении уже 4 менеджера и это не предел! В 2023 году цифра Анны лично, незначительно увеличилась, но цифра команды Анны в целом несомненно возросла. Анна, активно продолжает работать с постоянными заказчиками, успешно принимает входящие звонки и расширяет лояль

ALFAMETALL

клиентскую базу компании.



Что говорить, все в компании знают, что Анна достигла этих результатов благодаря своему трудолюбию, исполнительности и правильной постановке целей!

Аня, желаем тебе, чтобы все твои поставленные задачи и цели на 2024 год несомненно исполнились, а мы всегда поддержим!

В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

Командная дельта **70 млн**

Численность команды не менее 6 человек

Дельта продаж:

по металлопрокату **35 млн**

по МК **25 млн**

другие номенклатурные позиции **10млн**



Марина Костенко - заслуженно занимает второе место в списке лучших менеджеров этого года. Благодаря **активным исходящим** звонкам своей клиентской базы, а так же **персональному подходу** к новым заказчикам, в 2023 году наконец то обзавелась **постоянными клиентами**, среди которых компании застройщики: школ, жилищных комплексов и производственных площадок.

Показатели Марины:

Выручка: **160+ млн**

Дельта: **14,5+ млн**

Цифра Марины выросла в 23 году более чем на **10%**, о чем говорит ее эффективность в работе и нацеленный результат.



Еще Марина в этом году обновила свой **личный рекорд** дельты за неделю - **1 427 000**. Желаем в 2024 году карьерного роста, еще больше успешных сделок и увеличение числа лояльных, постоянных заказчиков!

В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

Личная дельта **25млн**

Дельта продаж

По металлопрокату **15млн**

По мк **7 млн**

Другие номенклатурные позиции **3 млн**



Максим Жупанов - закрывает тройку бессменных лидеров списка)

В 2023 году приобрел несколько постоянных заказчиков и сохранил партнерские отношения с клиентами, переданными ему от других менеджеров, а так же не забывает про своих старичков) Максим в этом году показал

самый большой **рост в компании - 30%**. Этот показатель был достигнут благодаря своевременному обзвону постоянных клиентов и наличием **крепких**

партнерских отношений на уровне

АльфаМеталл-Менеджер-Заказчик. Так же хотелось бы отметить Максима в организации поставок металлопродукции на объект: минимум простоев

автотранспорта, **минимум возвратов** и

множество лояльных заказчиков, удовлетворённых рабо

Максима* . Очень радует то, что у Макса средняя дельта **ALFAMETALL**

продаж в районе **10%**.



Показатели Максима:

Выручка **120+ млн**

Дельта **13+ млн**

В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

Личная дельта **25млн**

Дельта продаж

По металлопрокату **15млн**

По мк **5 млн**

Другие номенклатурные позиции **5 млн**



Эдуард Усачев - пришел в наш коллектив совсем недавно, но тем не менее определенный результат показал. Практически уже во вторую неделю своего пребывания выполнял минимальный план в размере 150000 который поддерживал на уровне несколько недель. Данный результат был достигнут путем обзвона «резерва лидов», четкими договоренностями с заказчиками и конечно же количеству исходящих звонков!

Показатели Эдуарда:

Выручка 28+ млн

Дельта 2,5+ млн

Желаем Эдуарду в Новом Году карьерного и профессионального роста, здоровья для выполнения поставленных задач, постоянных заказчиков и удачи в отгрузках)



В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

Личная дельта **10 млн**

Дельта продаж

По металлопрокату **7 млн**

По мк **2 млн**

Другие номенклатурные позиции **1 млн**



Иван Рыжков - принят на работу в альфа металл всего месяц назад, отметил в компании на 07,12 одной продажей из резерва лидов, обзвонил уже более 500 потенциальных заказчиков. Црм систему заполняет и обрабатывает своевременно, нареканий не обнаружено)))

В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

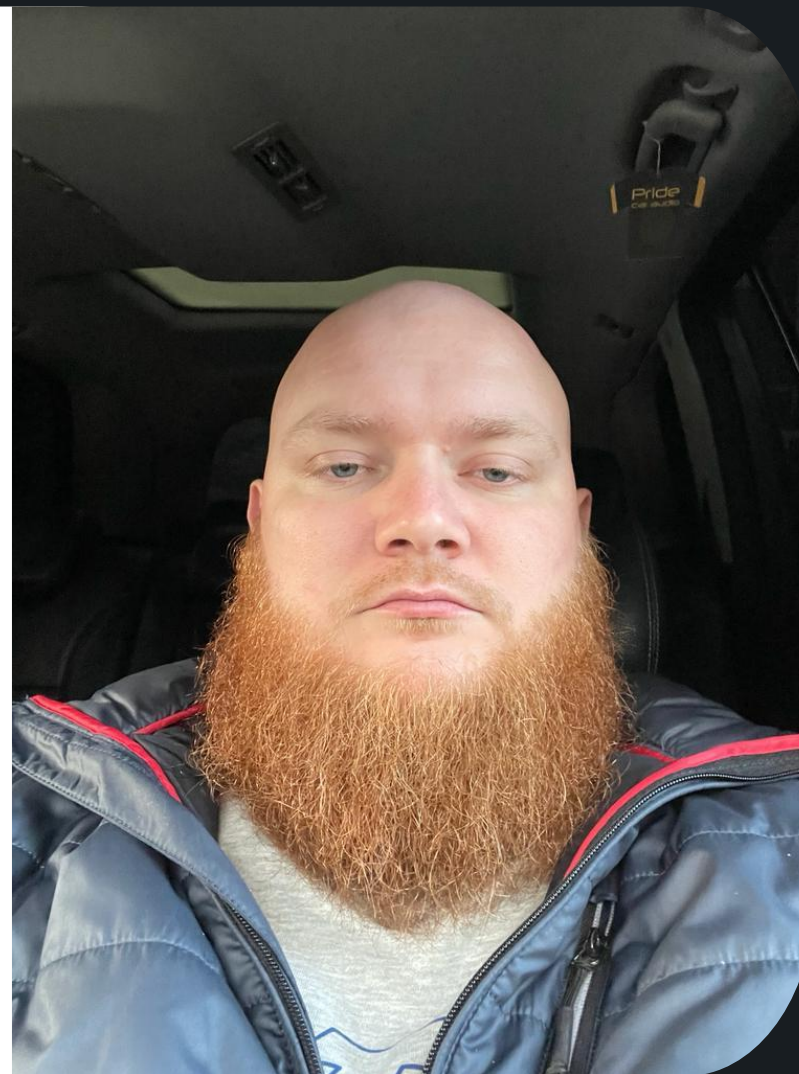
Личная дельта **10 млн**

Дельта продаж

По металлопрокату **7 млн**

По мк **2 млн**

Другие номенклатурные позиции **1 млн**



Иван Кузин - так же как и Иван Рыжков устроился в компанию месяц назад, результативными действиями в виде отгрузок не отметился (на 08.12.23), но обзвонил и обработал более 700 лидов.

В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

Личная дельта **10 млн**

Дельта продаж

По металлопрокату **7 млн**

По мк **2 млн**

Другие номенклатурные позиции **1 млн**



Аношкина Софья - вступила в ряды альфа металла в понедельник) и вечером этого же дня сказала, что продала 3 заявки из 4 исходящих звонков!!!!)))))))))) Сонь, желаю тебе в конце этого года и в 2024 году осуществлять 3 продажи на каждые 4 исходящих!!!

В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

Личная дельта **10 млн**

Дельта продаж

По металлопрокату **7 млн**

По мк **2 млн**

Другие номенклатурные позиции **1 млн**



Клишин Александр - наш ведущий и пока что единственный специалист отдела закупок)

Александр работает с нами уже 3 год и зарекомендовал себя как **надежный,**

четкий, ответственный

сотрудник. Альфаметалл благодаря Александру успешно реализовал в этом году трубы группы Д по выгодной стоимости, а так же привлек надежных поставщиков

сэндвич- панелей и в принципе в

течении года создает **партнерские**

отношения с нашими поставщиками.



Иногда конечно партнерские отношения переходят в более дружеские отношения, что конечно мешает Александру выбить определенную скидку либо прогнуть поставщика на более выгодные условия, но уверен, что Александр делает правильные выводы и продолжит **снабжать** на **более выгодных условиях** Альфаметалл.

Немного показателей работы Александра:

В 2022 было отгружено более **10000** тонн

В 2023 уже более **13000** тонн

Как вы понимаете рост составил более **3**



В ходе планирования целей на 2024 год были определены следующие показатели:

Открытие кредитных линий от поставщиков не менее **10 млн** рублей

Закупка металлопроката

более **20000** тонн

Закупка других номенклатурных позиций на сумму более **50 млн** рублей с выгодой для компании не менее **5 млн**



Каменецкий Анатолий - лучше не бывает какой –
руководитель проектов металлоконструкций!!!*

Отдел МК начал существовать как отдельное направление в
2023 году с приходом Анатолия, за время работы отдела
было **изготовлено и отгружено более 300
т металлоконструкций**, изделий и их частей.

В том числе благодаря Анатолию, АльфаМеталл
вступил в СРО, что позволяет нам оказывать не
только изготовление конструкций, но и осуществлять их
сборку и монтаж.

*по мнению самого Анатолия Каменецкого



На сегодняшний день, у нас имеется несколько заводов, на которых мы размещаем наши заказы, но к сожалению, некоторые из них выполняют свои обязательства недобросовестно, в связи с чем, одной из главных целей в 2024 году считаю успешное и взаимовыгодное сотрудничество с новыми производствами и конечно же увеличение продаж с рентабельностью не менее **7%-10%**. Так же целью в 2024 году является изготовление и соответственно продажа МК количеством более **1000т** и расширение отдела до **3 специалистов**.



Вячеслав Викторович (шаландович)Раздуев - просто **крестный отец** всех доставок и водил- армянинов. Это все шутки конечно))))Расклад по факту: в том числе, благодаря Славе (начальнику отдела логистики) в АльфаМеталле **появился парк** автомобилей: 2 пятитонника и 2 манипулятора. **Благодаря Славе**, ваши доставки приезжают во время* (почти)))Благодаря Славе, мы платим за минималку не 20к, а 14к.Благодаря Славе, мы работаем со всеми машинами с которыми работали с 2014 года. Слава - **настоящий профи** своего дела. Коллеги, мы отгрузили более 2700 заявок, Слава поставил машины практически на каждую из них. Аплодисменты для Славы!!!!!!



Вячеслав Викторович, по целям на 24г:

+2 фуры

2 человека в отделе

Автотрасинфо **5 звезд**

Своевременная доставка заказчикам

Выручка по авто **700к** в месяц

Фоткай!!!



Шамарина Елена - **хозяйка офиса**, она же смотрящая за **конфетами**, она же смотрящая за **отсутствием** тараканов = наш любимый координатор отдела продаж!!! (аплодисменты)

Одним из главных качеств Елены считаю **многозадачность, исполнительность и дотошность** к каждой мелочи. Своевременное выполнение поставленных целей и задач, касающихся работы Елены, эффективно сказывались и сказываются на результатах компании. В общем, что тут еще добавить? **Огромная благодарность** Елене за обеспечение и снабжение офиса всем необходимым! (Аплодисменты))))



Светлана Вячеславовна и Юлия Георгиевна - отдел бухгалтерского и финансового учета

В 2023 году было отгружено **более 2700 заявок**, по которым были получены накладные от поставщиков, подписанные доки от заказчиков- это достаточно большой объем работы связанной с обработкой значительного массива документов. В наших сложных реалиях проводились сверки взаиморасчетов с контрагентами, принималось активное участие в корректировке операций по выполнению **Государственного оборонного заказа** для компании НЦ-ПЭ.

Благодаря работе наших коллег мы начали действительно понимать важность и **ценность корректных бухгалтерских данных** и ведению качественной учетной политики компании, важной для отделов и подразделений без исключения.



Цели отдела на 2024:

Принять бух. учет в **собственное управление**
(отказ от аутсорсинга);

Обеспечение ведения **корректного
управленческого учета**, отражающего все
операции по компании;

Разработка форм управленческой отчетности, таких как:
Р&L, ДДС, Отчет об **итоговых финансовых**
результатов;

Контроль расходов, повышение
эффективности использования оборо
АКТИВОВ;



Руслан Ванович Нонг- коммерческий директор

На наш взгляд, Руслан в 2023 внес значительный вклад в развитие компании: с его помощью и под его непосредственным участием в данный момент происходит переход в одну **базу учета-1ска2**, так же была внедрена система для управления коммуникациями в маркетинге и продажах **(UIS)** . Руслан принимает активное участие в разработке **договоров МК**,

взаимодействует с **ключевыми заказчиками** (переговоры, встречи), решает спорные задачи с клиентами и поставщиками. Так же с помощью Руслана были введены новые понятия в црм системе битрикс- такие как **контроль отказа, карточки клиентов**, начали вести работу в разделе **сделки**.



Руслан — это тот сотрудник в нашей компании, который не оставит без внимания вопрос, заданный менеджером и всегда готов решить любую поставленную задачу! Руслан-тебе отдельная благодарность! (Аплодисменты))))

Цели 2024:

Внедрить 1Ска2 (чтобы все отчеты работали))

Организовать **поставки МК и металлопроката** в новые регионы РФ

Привлечение минимум **5 новых постоянных**, лояльных заказчиков

Организация тендерного отдела продаж

Организация отдела **продаж МК**



Данную презентацию
хотелось бы завершить
напутственными словами
ваших бессменных, самых
лучших в вашей жизни
руководителей)))



Моисеев Станислав:
«Текст»)))



Савицкий Богдан:

«Уважаемые коллеги, хочу поблагодарить каждого из вас за тот вклад в развитие компании, который мы создали вместе с вами. Благодаря вашему трудолюбию, стремлению ставить амбициозные цели, компания растет, развивается, достигает новые вершины.

Я точно уверен, что 2024 год будет успешный, что те цели и задачи, которые мы перед собой ставим - обязательно выполним! Всех с наступающим новым годом!!!»